

Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CMA FORMATION NIORT
Vincent DROCHON
05.49.33.07.60
v.drochon@cma79.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 3 : CAP, BEP (Niveau 3 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le titulaire du baccalauréat professionnel Métiers du commerce et de la vente Option B Prospection et valorisation de l'offre commerciale s'inscrit dans une démarche commerciale active. Son activité consiste à accueillir, conseiller et vendre des produits et des services associés. Il contribue au suivi des ventes et participe à la fidélisation de la clientèle et au développement de la relation client. Le titulaire du diplôme, Option B, prospecte des clients potentiels et valorise l'offre commerciale.

Contenu et modalités d'organisation

Bloc n° 1 Conseiller et vendre - Assurer la veille commerciale - Réaliser la vente dans un cadre omnicanal - Assurer l'exécution de la vente
Bloc n° 2 Suivre les ventes - Assurer le suivi de la commande du produit et ou du service - Traiter les retours et les réclamations du client - S'assurer de la satisfaction du client
Bloc n° 3 Fidéliser la clientèle et développer la relation client - Traiter et exploiter l'information ou le contact client - Contribuer à des actions de fidélisation et de développement de la relation client - Évaluer les actions de fidélisation de la clientèle et de développement de la relation client
Bloc n° 4B Prospector et valoriser l'offre commerciale - Rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation - Participer à la conception d'une opération de prospection - Mettre en œuvre une opération de prospection - Suivre et évaluer l'action de prospection - Valoriser les produits et/ou les services
Bloc d'Économie-droit - Analyser l'organisation économique et juridique de la société contemporaine dans le contexte de l'activité professionnelle - Restituer, oralement ou à l'écrit, les résultats des analyses effectuées
Bloc de Mathématiques - Rechercher, extraire et organiser l'information - Proposer, choisir, exécuter une méthode de résolution - Expérimenter, simuler - Critiquer un résultat, argumenter - Rendre compte d'une démarche, d'un résultat, à l'oral ou à l'écrit
Bloc de Prévention santé environnement - Conduire une démarche d'analyse de situations en appliquant la démarche de résolution de problème - Analyser une situation professionnelle en appliquant différentes démarches : analyse par le risque, par le travail, par l'accident - Mobiliser des connaissances scientifiques, juridiques et économiques - Proposer et justifier les mesures de prévention adaptées - Proposer des actions permettant d'intervenir efficacement face à une situation d'urgence
Bloc de Langue vivante 1 Compétences de niveau B1 + du CECRL - S'exprimer oralement en continu - Interagir en langue étrangère - Comprendre un document écrit rédigé en langue étrangère
Bloc de Langue vivante 2 Compétences de niveau B1 du CECRL - S'exprimer oralement en continu - Interagir en

Commentaires sur la durée hebdomadaire Parcours en deux ans après un CAP Equipier Polyvalent de Commerce ou des métiers de la vente (CAP ECMS, Vente Opt. A ou B)

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

Bac pro métiers du commerce et de la vente option B prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale - Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Et après ?

Suite de parcours

BTS Négociation et digitalisation de la relation client

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00265338	du 01/09/2022 au 12/07/2024	Niort (79)	CMA FORMATION NIORT		Non éligible	 
00265339	du 05/09/2022 au 12/07/2024	PARTHENAY (79)	CMA FORMATION NIORT		Non éligible	 